

BAB IV

KESIMPULAN

Strategi pemasaran yang digunakan saat praktek menjual produk di warung makan soto daging spesial tulang iga adalah pemilihan warung makan, strategi promosi, dan strategi keunggulan bersaing. Strategi yang paling efektif adalah strategi keunggulan bersaing. Pemasaran kerupuk udang berserat dalam jumlah besar dapat menggunakan strategi promosi (baik iklan, *tester* atau penjualan secara langsung), dan memberi kemasan berlabel hanya jika biaya iklan dapat meningkatkan omset penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Cravens, D. W. 1998. Pemasaran Strategis Edisi Keempat Jilid 1. Erlangga. Jakarta.
- Cravens, D. W. 1999. Pemasaran Strategis Edisi Keempat Jilid 2. Erlangga. Jakarta.
- Ervina, M.G.A. dan T.I.P. Suseno. 2000. *Potensi Tersembunyi Flake Tempe Gembus*. Prosiding Seminar Nasional dan Pertemuan Tahunan Perhimpunan Ahli Teknologi Pangan Indonesia Volume II, Surabaya, 10-11 Oktober 2000, 345-354.
- George S. D. and R. Wensley, "Assessing Advantage: A Framework for Diagnosing Competitive Superiority," *Journal of Marketing*, April 1988, hal 30.
- Kotler, P. 2001. Manajemen Pemasaran di Indonesia : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian. Salemba Empat. Jakarta.
- Stanton, W. J. 2001. Prinsip Pemasaran. Erlangga. Jakarta.
- Swastha, B. dan Irawan. 2005. Manajemen Pemasaran Modern, Liberty, Yogyakarta.

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Data Survei Penjualan

<p>Nama : Riris Alamat : Krembangan Besar 30 Alasan membeli produk : Anak ingin membeli produk</p>	<p>Nama : Shierly Alamat : Krembangan Barat 2/30 Alasan membeli produk : Terpaksa membeli</p>
<p>Nama : Ocha Alamat : Kalongan Kidul 2/17 Alasan membeli produk : Ingin mencoba</p>	<p>Nama : Ucok Alamat : Kalongan Kidul 1/49 Alasan membeli produk : Senang dengan manfaat dari kerupuk</p>
<p>Nama : Grace Alamat : Kalongan Besar 29 Alasan membeli produk : Tidak bisa makan tanpa kerupuk</p>	<p>Nama : Cindy Alamat : Frateran Alasan membeli produk : Ingin mencoba jenis kerupuk baru</p>
<p>Nama : Dar Alamat : Pabrik coklat Alasan membeli produk : Ingin coba</p>	<p>Nama : Suk Ie Ho Alamat : Pabrik coklat Alasan membeli produk : Tertarik dengan nilai tambah produk</p>
<p>Nama : Musafri Alamat : Krembangan sumbalan Alasan membeli produk : Ingin coba</p>	<p>Nama : Steven Alamat : Sanggar 8 Alasan membeli produk : Tertarik dengan nilai tambah produk</p>
<p>Nama : Saoda Alamat : Kalongan kecil 4/21 Alasan membeli produk : Dipaksa anak karena tidak bisa makan tanpa kerupuk</p>	<p>Nama : Fe Ling Alamat : Kebraon Griyo Alasan membeli produk : Mencoba produk</p>

Nama : Titus Alamat : Taman kalongan 13 Alasan membeli produk : Kerupuk yang biasa dibeli habis	Nama : Lani Alamat : Kalongan besar 18 Alasan membeli produk : Tertarik
Nama : Rives Alamat : Gatotan 29 Alasan membeli produk : Diberitahu teman mengenai produk	Nama : Lina Alamat : Krembangan pasar 8 Alasan membeli produk : Terpaksa, tidak ada kerupuk yang lain

Lampiran 2. Denah IRT dan Warung

